

**PEMBERIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM SEGMENT
MIKRO PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI KC LUBUK PAKAM**

SKRIPSI MINOR

Diajukan untuk membuat

Tugas Akhir Diploma III Pada Jurusan Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh:

KHAIRUNNIDA MAKHLIS

NIM : 54154109



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

2018

**PEMBERIAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM SEGMENT
MIKRO PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI KC LUBUK
PAKAM**

SKRIPSI MINOR

OLEH
KHAIRUNNIDA MAKHLIS
54.15.4.109



PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2018 M/1439 H

LEMBAR PERSETUJUAN
PEMBERIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM SEGMENT MIKRO
(STUDI KASUS PT BANK SYARIAH MANDIRI KC LUBUK PAKAM)

OLEH
KHAIRUNNIDA MAKHLIS
54154109

Menyetujui :

PEMBIMBING

Dr. Muhammad Ramadhan, MA
NIP. 196901031998031004

KETUA PROGRAM STUDI
D-III PERBANKAN SYARIAH

Zuhrinal M. Nawawi
NIP. 197608182007101001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul “**Pemberian Pembiayaan Murabahah dalam Segmen Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam**” telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal Maret 2018

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, Maret 2018

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Minor Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN SU Medan

Ketua,

Sekretaris,

Prof. Dr. Sugianto, MA

NIP. 196706072000031003

Muhammad Syahbudi, MA

NIB. 1100000094

Anggota

Penguji I

Penguji II

Prof. Dr. Sugianto, MA

NIP. 196706072000031003

Muhammad Syahbudi, MA

NIB. 1100000094

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam UIN
Sumatera Utara

DR.Andre Soemitra,MA

NIP.197605072006041002

IKHTISAR

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana proses pemberian pembiayaan murabahah dalam segmen mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Lubuk Pakam, apakah sudah sesuai yang ditentukan, dengan melihat dari praktek-praktek manajemen yang dilakukan Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Lubuk Pakam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana pengumpulam data dilakukan dengan wawancara observasi secara mendalam secara mendalam selama periode tertentu untuk menggalih dan mendapatkan informasi lebih jauh bagaimana pemberian pembiayaan murobaha dalam sekmen mikro pada Bank Syariah Mandiri (BSM). Subjek penelitian ini adalah Bank yang bergerak dengan sistem syariah yakni Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Lubuk Pakam. Jl. Diponegoro no. 45-46 Pasar I, Kel. Lubuk Pakam, Kec. Lubuk Pakam, Kab. Deli Serdang. Proses pemberian pembiayaan murabahah dalam segmen mikro pada Bank Syariah Mandiri (BSM). Yaitu mencari dan menarik para nasabah untuk melakukan pembiayaan dalam sekmen mikro. Proses pemberian pembiayaan dilakukan sesuai dengan ketentuann yang berlaku pada Bank tersebut dan sesuai dengan prinsip 5C. Penelitian ini menghasilkan pemberian pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam yang terdiri atas pembukaan, pelunasan dan penutupan melibatkan antara nasabah pembiayaan dengan karyawan bagian customer service, account office, dan teller, serta direktur dengan alur yang sederhana dan mudah. Pemberian pembiayaan tersebut hampir sama dengan pemberian pembiayaan yang digunakan oleh bank-bank lain, hanya saja terdapat beberapa perbedaan dan modifikasi.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, segala puji kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunianya kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunianya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan menyusun karya ilmiah ini dalam bentuk skripsi minor. Shalawat beriring salam penulis hanturkan keharibaan junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membawa umatnya dari alam Jahiliyah ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Skripsi minor ini penulis beri judul “ PEMBERIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM SEGMENT MIKRO PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG LUBUK PAKAM,” disusun untuk memenuhi syarat-syarat memperoleh gelar ahli madya pada program Diploma III Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

Penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca sekalian demi menambah wawasan penulis, karena karya ilmiah ini masih jauh dari sempurna disebabkan adanya keterbatasan ruang dan waktu serta pengetahuan yang penulis miliki.

Atas bantuan dan perhatian yang baik penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya, mengiringi dan memberikan kemudahan dan jalan yang lancar dalam keridhoan-Nya.
2. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
4. Bapak Zuhri M. Nawawi, MA, selaku Ketua Jurusan D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Ibu Rahmi Syahriza, MA, selaku Sekretaris Jurusan D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Bapak Muhammad Ramadhan, MA, selaku Dosen Pembimbing.
7. Teristimewa Kepada orang tuaku tercinta Ayahanda Junaidi dan Ibunda Rogayah, yang telah membesarkan, membimbing dan memberikan bantuan moril dan material serta kesempatan bagi penulis untuk mengenyam pendidikan sampai saat ini.
8. Kepada Bapak Puja Nur Arief selaku kepala pimpinan dan seluruh pegawai PT Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam.
9. Seluruh staff karyawan/ti dan dosen-dosen pengajar di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara khususnya jurusan D-III Perbankan Syariah yang telah membantu, mendidik dan memberikan ilmu kepada penulis.
10. Kepada seluruh sahabat yang tersayang terkhususnya kepada sahabat kos (Farita Utari, Dwi Nur Kholisa, Ainun Lestari) dan sahabat an-Nazmi

yang telah memberikan semangat dan motivasi bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi.

11. Kepada sahabat seperjuangan Eka Safitri, Lily Yulianti dan Nurul Mawaddah yang sudah turut membantu untuk menemani dan memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.

DAFTAR ISI

Lembar Persetujuan	i
Lembar Pengesahan.....	ii
Ikhtisar	iii
Kata Pengantar.....	iv
Daftar Isi	vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Metode Penelitian	9
E. Sistematika Pembahasan.....	11

BAB II LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah.....	13
B. Pembiayaan Murabahah	13
1. Pengertian Pembiayaan.....	13
2. Pengertian Murabahah.....	14
a) Dasar hukum (al-Qur'an).....	15
b) Hadist	15
c) Rukun dan syarat murabahah	15

d) Fatwa DSN	16
3. Prinsip Pemberian Pembiayaan	17
4. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan	20
C. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia	22
1. Pengertian UMKM	22
2. Keunggulan dan Kelemahan UMKM	27
3. Karakteristik UMKM	29
a) Usaha Mikro	29
b) Usaha Kecil	30
c) Usaha Menengah	31

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan	32
B. Visi dan Misi	35
C. Produk-produk Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam	36
D. Lokasi Perusahaan	48
E. Daerah Pemasaran	48
F. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam	48

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pemberian Pembiayaan Murabahah dalam segmen Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam	51
1. Prosedur pengajuan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri	52
2. Persyaratan umum pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri	53

3. Tahap pengajuan pembiayaan	56
B. Keunggulan dan Kelemahan Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam dengan salah satu Bank Syariah Lain.....	60

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	62
B. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA.....	64
---------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejarah perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia diawali dari aspirasi masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim untuk memiliki sebuah alternatif sistem perbankan yang islami. Perkembangan dunia terus mengalami kemajuan yang sangat signifikan. Diawali dengan berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia tahun 1992, yang dalam kurun waktu hanya 7 tahun mampu memiliki lebih dari 45 outlet yang terbesar di Jakarta, Bandung, Balikpapan, Semarang dan Makassar. Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU No. 10 Tahun 1998. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversikan diri secara total menjadi bank syariah.¹

Menurut jenisnya, bank syariah dibedakan atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Yang membedakan dari keduanya adalah ada atau tidaknya pemberian jasa dalam lalu lintas pembayaran

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), cet ke 1, h. 25-26.

dalam kegiatan operasionalnya (misalnya : transfer dan kliring), dimana pada Bank Umum Syariah terdapat layanan jasa tersebut sedangkan BPRS tidak.²

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan, primer, sekunder, maupun tersier. Adakalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kehidupan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat munculah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank. Sebagaimana diketahui, pembiayaan mikro merupakan pembiayaan bank kepada nasabah dengan akad jual beli (murabahah), yang diperuntukkan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha mikro dan membutuhkan pengembangan usahanya.³

Namun tidak semua masyarakat mengetahui tentang tata cara pengajuan pembiayaan mikro. Di Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam dalam pembiayaan mikro merupakan akad pembiayaan murabahah, Murabahah itu sendiri adalah akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan berdasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.⁴

Saat ini banyak bank yang memperluas pangsa kreditnya ke UMKM, akan tetapi perbankan merasa kesulitan dalam membiayai UKM (usaha kecil

² Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah Pasal 1 butir 7-9.

³ Wawancara dengan Nurmalia Administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam tanggal 23 Januari, 09.00 wib

⁴ Wawancara dengan Nurmalia Administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam tanggal 23 Januari, 09.00 wib

menengah) antara lain karena belum mengenal betul profil bisnis UKM. Mengenali dan memahami profil bisnis UMK menjadi sangat penting jkarena terdapat banyak ragam dengan berbagai skala usaha serta berbagai sektor ekonomi. Dan memahami profil bisnis UKM diharapkan akan dapat membantu perbankan dalam mengenali UKM, sehingga Perbankan akan lebih mudah menyalurkan kredit ke sektor UKM. UKM Seharusnya menjadi salah satu prioritas pembangunan, bukan hanya dijadikan obyek manuver politik, karena UKM berpotensi menjadi sektor aktor penggerak sektor ekonomi riil dan pengangguran. Kiranya tidak berlebihan ada yang menyatakan bahwa salah satu kunci menyelesaikan perekonomian Indonesia adalah menyelesaikan problem dan persoalan yang membelit UKM.

Beberapa contoh masalah itu adalah persoalan produktifitas dan daya saing di pasar internasional. Dengan populasi tenaga kerja dan unit usaha yang besar (masing-masing sekitar 96 dan 99 persen), UKM hanya mampu menyumbang sebesar 60 persen ouput usaha nasional. Sedangkan usaha skala besar yang populasinya kurang dari satu persen total usaha nasional menguasai hampir separuh dari output dan investasi yang dilakukan total usaha nasional dan 80% dari ekspor usaha nasional. Hal ini mencerminkan adanya ketimpangan produktifitas yang besar antara UKM dan usaha skala besar. Dilihat secara dinamik pada periode 1999-2005, usaha skala besar juga mempunyai laju pertumbuhan tahunan unit usaha dan penciptaan tenaga kerja yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan laju pertumbuhan tahunan UKM untuk aspek yang sama. Jadi, meskipun banyak dikatakan bahwa daya tahan UKM terhadap krisis

lebih besar dibandingkan dengan daya tahan usaha skala besar, namun tampaknya justru usaha skala besarlah yang lebih ekspansif pada periode pasca krisis.⁵

Dengan memandang urgensi dan kontribusi UMKM terhadap pembangunan ekonomi bangsa, maka sudah sewajarnya industri perbankan syariah melakukan orientasi ke sektor riil dengan memfokuskan pemberdayaan kepada pengusaha UMKM. Salah satu target pencapaian sistem perbankan syariah nasional yang tercantum pada blue print Perbankan Syariah Indonesia adalah memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional, serta mampu melakukan perbaikan kesejahteraan rakyat. Sekaligus berdasarkan nilai-nilai syariah, visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia adalah “Terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (*share-based financing*) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong-menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemashlahatan masyarakat.”⁶

Sebagaimana firman Allah dalam surah al-Maidah ayat 2 :

⁵ Ahmad Subagyo, Budi Purnomo, *Account for Commercial Microfinance*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal 34-40.

⁶ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), h.37.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٠٠﴾

”dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”

Pembiayaan Mikro BSM adalah pembiayaan perorangan atau badan usaha yang bergerak dibidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usaha melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp 2 juta sampai dengan Rp 200 juta. Akad yang digunakan pada produk Pembiayaan Mikro BSM adalah akad murabahah. Implikasi dari penggunaan akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli, dan barang yang dijual. Sebagaimana kita ketahui, dalam skim Murabahah fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian

barang kepada nasabah.⁷ Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an surat An-Nisa (4) : 29,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Didalam ayat ini terkandung konsep perniagaan dengan prinsip *an taradhin* atau saling ridha dengan larangan melakukan kebathilan. Jual beli harus dilakukan suka sama suka serta tidak ada yang merasa dirugikan apalagi dipaksa dan dianiaya, sehingga jual beli itu dipandang sah guna tercapainya kemashlahatan/ kemakmuran. Transaksi dalam islam harus dilandasi oleh aturan hukum-hukum Islam karena transaksi merupakan manifestasi amal yang bernilai ibadah dihadapan Allah swt.

Salah satu yang diminati oleh masyarakat di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam adalah pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro terdiri dari

⁷ Bank Syariah Mandiri, *Pembiayaan Warung Mikro*, diakses pada 23 Desember 2017 dari <http://www.syariahamandiri.co.id/2014/11/pembiayaan-warung-mikro.html>

nasabah golbertap dan nasabah non golbertap, nasabah untuk golongan berpenghasilan tetap terdiri dari pegawai maupun PNS yang sudah payroll pada bank tersebut, sehingga cukup mudah nasabah yang melakukan pembiayaan dan cepat. Sedangkan untuk nasabah non golbertap yaitu nasabah yang memiliki usaha. Disini untuk nasabah non golbertap sangat minim yang melakukan pembiayaan sehingga penulis tertarik untuk membahas masalah tersebut dan menuangkan dalam bentuk tugas akhir yang berjudul

“ PEMBERIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM SEGMENT MIKRO PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI KC LUBUK PAKAM .

B. Pembatasan dan Perumusan Masalah

1) Pembatasan Masalah

Penelitian ini dilakukan di Divisi Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Lubuk Pakam khususnya mengenai nasabah non golbertap untuk mengetahui Proses atau Prosedur dan Kelemahan maupun Keunggulan produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Lubuk Pakam. Penelitian ini dilakukan pada aplikasi Pembiayaan Mikro periode 2018 dengan segmentasi usaha mikro dan kecil.

2) Rumusan Masalah

- a. Bagaimana Proses Pemberian Pembiayaan Murabahah dalam Segment Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam?
- b. Apa Keunggulan dan Kelemahan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Lubuk Pakam?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1) Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dirumuskan oleh penulis diatas, maka ada beberapa tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini, diantaranya:

- a. Untuk Mengetahui Bagaimana Pemberian Pembiayaan Murabahah dalam Segmen Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Lubuk Pakam
- b. Untuk Mengetahui Apa Saja Keunggulan dan Kelemahan Pembiayaan Murabahah dalam segmen Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam

2) Manfaat Penelitian

- a. Bagi Peneliti, yang sedang menekuni Kuliah Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negri Sumatera Utara, melalui penelitian ini akan semakin memperkaya dan memperdalam wawasan peneliti mengenai produk-produk bank syariah.
- b. Bagi institusi terkait, diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi sumbangan yang konstruktif sehingga bisa semakin mengembangkan produk pembiayaan mikro untuk mensejahterakan masyarakat.
- c. Bagi masyarakat umum, tentunya penelitian ini bisa menjadi tambahan informasi dan wawasan mengenai produk pembiayaan usaha mikro secara syariah dan juga sebagai media sosialisasi sehingga produk ini dapat dipahami oleh masyarakat luas.

D. Metode Penelitian

1) Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Lubuk Pakam.

2) Jenis Penelitian

Secara keseluruhan jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah penelitian kualitatif, yaitu pendekatan yang tidak mengadakan penghitungan matematis, statistik dan lain sebagainya, melainkan menggunakan penekanan ilmiah atau penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi. Bilamana terdapat ilustrasi yang mengarah pada perhitungan yang berbentuk angka-angka (kuantitatif), maka hal itu dimaksudkan hanya untuk mempertajam analisa dan menguatkan argumentasi penelitian.

3) Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan, staff/ karyawan dan nasabah penerima pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Lubuk Pakam, sedangkan objek penelitian adalah aplikasi produk pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Lubuk Pakam.

4) Sumber Data

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara kepada pihak-pihak yang bersangkutan.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan seperti buku-buku karya tulis berupa makalah, koran, majalah, artikel, jurnal serta sumber lainnya yang berkaitan dengan materi penulisan

5) Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data yang diperlukan dalam penulisan ini, maka teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:⁸

1. Observasi

Observasi berarti pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap fenomena yang diselidiki.

2. Dokumen

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data atau bahan-bahan yang dibutuhkan dengan cara membaca, mempelajari, mencatat, dan merangkum data-data yang berkaitan dengan masalah pokok pembahasan.

3. Interview/Wawancara

Interview merupakan cara yang digunakan dengan tujuan mendapatkan keterangan secara lisan dari pihak yang bersangkutan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian

6) Metode Penulisan

⁸ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1992), h. 132.

a. Metode Deduktif

Yaitu penulis menggunakan kaedah-kaedah atau pendapat yang bersifat umum dan diambil kesimpulan secara khusus.

b. Metode Induktif

Yaitu penulisan menggunakan fakta-fakta atau gejala-gejala yang bersifat khusus dan diambil kesimpulan yang bersifat umum.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika Pembahasan adalah pokok-pokok uraian yang akan dibahas dalam skripsi secara terinci yang disusun menjadi bagian-bagian yang saling berkaitan. Secara garis besar penulisan skripsi minor ini terdiri dari beberapa bab sesuai dengan keperluan di tiap babnya dan untuk mempermudah penulis dalam menyelesaikan permasalahan yang diteliti, penulis menguraikan skripsi minor ini ke dalam lima bab, yang masing-masing setiap bab nya adalah sebagai berikut:

Bab satu merupakan bagian pendahuluan yang terdiri dari lima bagian yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

Bab dua merupakan landasan teoritis yang terbagi menjadi beberapa pembahasan. Dalam hal ini penulis menjelaskan tentang pengertian pembiayaan, pengertian murabahah, tujuan dan manfaat pembiayaan, pengertian usaha mikro kecil menengah dan prosedur pembiayaan usaha mikro kecil menengah.

Bab tiga, merupakan gambaran umum perusahaan. Pada bab ini penulis menguraikan tentang sejarah singkat PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam, visi misi perusahaan, struktur organisasi, dan produk-produknya.

Bab empat merupakan hasil dari penelitian. Pada bab ini penulis menguraikan secara jelas tentang bagaimana peran pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha mikro kecil menengah.

Bab Lima merupakan bagian terakhir dari sebuah penelitian yang terdiri dari dua bagian yaitu: kesimpulan dan saran. Dalam kesimpulan penulis menyampaikan keseluruhan point terpenting dari sebuah penelitian. Selain itu penulis juga memberikan saran dalam penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah

Menurut Undang-Undang No 21 Tahun 2008, Bank Syariah adalah lembaga keuangan (bank) yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam dan menurut jenisnya, bank syariah terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Syariah.

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah Pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I trust*, ‘Saya Percaya’ atau saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku shahibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bitamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*’.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard* dan

- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, bagi hasil.⁹

Pembiayaan Menurut Syafi'i Antonio, menjelaskan pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defecit* unit.

2. Pengertian Murabahah

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Objeknya bisa berupa barang modal seperti mesin-mesin industri, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor.¹⁰

Dengan akad ini bank syariah dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan asset yang dibutuhkan nasabah dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan. Selain mendapat keuntungan margin, bank syariah

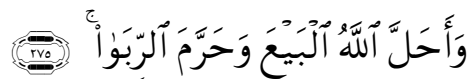
⁹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: RajawaliPress, 2014), h. 40-41

¹⁰Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya*, (Jakarta: Rajawali Press, 2016), h.102.

juga hanya menanggung resiko yang minimal, Sementara itu, nasabah mendapat kebutuhan asetnya dengan harga yang tetap.¹¹

Murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

a) Dasar hukum (al-Qur'an)



Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS.Albaqarah: 275).

b) Hadist

Dari Suhaib wr-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw, bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)

c) Rukun dan Syarat Murabahah

Oleh karena *murabahah* adalah salah satu jenis jual beli, maka rukun *murabahah* adalah seperti rukun jual beli pada umumnya, yang menurut jumhur ulama yaitu: aqidain, adanya objek jual beli, sighat, dan harga yang disepakati. Jika keempat hal tersebut terpenuhi, maka jual beli dianggap memenuhi rukun. Sedangkan persyaratan *Murabahah* sebagai berikut:

¹¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), h.127.

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.¹²

d) Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah*

Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah¹³

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika pembelian dilakukan secara ulang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah(pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.

¹² Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001),h. 101-102.

¹³ Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008), h. 246.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

3. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas utama bank yang menghasilkan pendapatan bagi bank syariah. investasi sejumlah dana kepada pihak lain dalam bentuk pembiayaan memiliki resiko gagal bayar dari nasabah pembiayaan. Salah satu prinsip yang sering digunakan dalam evaluasi pembiayaan adalah prinsip 5C, yang digunakan untuk menilai calon nasabah pembiayaan dengan penjelasan sebagai berikut:

1) Character.

Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beriktikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank dikemudian hari. Penilaian mengenai karakter lazimnya dilakukan melalui:

- a. Bank Checking, melalui sistem informasi debitur pada bank Indonesia. SID menyediakan informasi pembiayaan yang terkait nasabah, antara lain informasi mengenai bank pemberi pembiayaan, nilai fasilitas pembiayaan

yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran, serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.

- b. Trade Checking, pada supplier dan pelanggan nasabah pembiayaan, untuk meneliti reputasi nasabah dilingkunganmitra bisnisnya.
- c. Informasi dari asosiasi usaha tempat calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti calon nasabah pembiayaan dalam interaksi diantara pelaku usaha dalam asosiasi.

2. *Capacity*

Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan/atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* nasabah, antara lain:

- a. Pendekatan Historis, yaitu menilai kinerja nasabah dimasalalu (past performance)
- b. Pendekatan financial, menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d. Pendekatan manajerial yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

- e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain.

3. *Capital*

Penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masalah atau proyeksi pada masa yang akan datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan.

4. *Condition of economy*

Penilaian atas kondisi pasar didalam negeri maupun diluar negeri, baik masalah maupun yang akan datang, nasabah pembiayaan yang dibiayai. Beberapa hal yang dapat digunakan untuk menganalisis condition of economy, antara lain:

- a. Regulasi pemerintahan pusat dan daerah.
- b. kondisi ekonomi makro dan mikro ekonomi.
- c. Situasi politik dan keamanan.
- d. Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran.

5. *Collateral*

Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan.¹⁴

¹⁴Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKKPN, 2005), h. 60

4. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Pemberiaan suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari nilai bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a. Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh return ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil atau margin yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun untuk modal kerja.
- c. Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat maka akan berdampak kepada pertumbuhan di berbagai sektor¹⁵

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberian suatu pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan pihak yang memberikan pembiayaan.

Manfaat Pembiayaan ditinjau dari segi:

1. Kepentingan Debitur

- a) Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.

¹⁵ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h.96

- b) Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuk pembiayaan investasi dapat disesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan, dan untuk pembiayaan modal kerja dapat diperpanjang berulang-ulang.

2. Kepentingan Perbankan

- a) Menjaga stabilitas usahanya, serta membantu memasarkan jasa-jasa perbankan
- b) Untuk memperluas pangsa pasar dalam industri perbankan nasional, dimana pada saat ini belum ada keseimbangan antara penawaran dana dan permintaan akan dana.

3. Kepentingan Pemerintah

- a) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk memacu pertumbuhan ekonomi secara umum, diantaranya menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional
- b) Sebagai sumber pendapatan negara.

4. Kepentingan Masyarakat Lain

- a) Dengan adanya kelancaran dari proses pembiayaan yang diharapkan terjadi sirkulasi dari masyarakat yang kelebihan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana.
- b) Meningkatkan daya beli masyarakat.

C. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia

1. Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Keberpihakan pemerintah terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah semakin jelas, dimana pemerintah terus berupaya meningkatkan peran dan kontribusi usaha mikro kecil menengah dalam perekonomian nasional. Upaya-upaya yang dilakukan, antara lain, dengan menetapkan bahwa pemerataan hasil pembangunan harus mencakup program memberikan kesempatan kepada usaha kecil untuk memperluas dan mengatur usahanya, dengan jalan permodalan, meningkatkan keterampilan, dan membantu pemasaran hasil produknya.¹⁶

Di Indonesia berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang di dasarkan pada modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain:¹⁷

a. Usaha Mikro

- 1) Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah)

¹⁶Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah*, (Jakarta: Alvabet, 2000), hal 108-109.

¹⁷ Tulus T. H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 14-15.

dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp. 300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah).

- 2) Bank Indonesia, Departemen perindustrian dan perdagangan memberi batasan berdasarkan aset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha mikro adalah usaha yang memiliki asset kurang dari Rp. 100.000.000,- (Seratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

- 1) Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah maupun usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/bulan) lebih dari Rp. 300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (Dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 2) Departemen keuangan memberi batasan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan omzet kurang dari Rp. 300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah).

- 3) Departemen perindustrian perdagangan dan Departemen tenaga kerja memberi batasan berdasarkan jumlah tenaga kerja, bahwa usaha dengan jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 20 orang disebut usaha kecil. Sedangkan menurut GBHN tahun 1993, pengusaha kecil adalah mereka yang lemah dalam hal modal, tenaga kerja serta dalam penerapan teknologi.

c. Usaha Menengah

Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah maupun usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (Sepuluh milyar rupiah). Dan hasil penjualan tahunan (omzet/bulan) Rp. 2.500.000.000,- (Dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (Lima puluh milyar rupiah).

Didalam Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tersebut, pengertian UMKM tergambar dari kriteria UMKM yang dibedakan berdasarkan, pertama: kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan), kedua: hasil penjualan tahunan (omzet/tahun). Secara ringkas kriteria usaha mikro, kecil dan menengah adalah sebagai berikut:

Kriteria UMKM

Kriteria UMKM	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Kekayaan Bersih (Tidak termasuk tanah dan bangunan)	Paling Banyak Rp. 50 juta	Lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta	Lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 milyar
Hasil penjualan tahunan (omset/tahun)	Paling banyak Rp. 300.000.000	Lebih dari Rp. 300 Juta sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 Milyar	Lebih dari Rp. 2,5 Milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 Milyar

kepada UMKM, yaitu untuk usaha mikro pembiayaan yang diberikan sampai dengan maksimal Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah), untuk usaha kecil pembiayaan yang diberikan antara Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah), untuk usaha menengah pembiayaan yang diberikan antara Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 5.000.000.000,- (Lima milyar rupiah). Dalam penelitian ini jeni usaha yang termasuk kedalam pembiayaan mikro yaitu hanya tercakup pada usaha mikro dan usaha kecil saja dimana jumlah pembiayaan yang disalurkan Rp. 2.000.000,- (Dua juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp. 100.000.000,- (Seratus juta rupiah).

Plafon Pembiayaan

Jenis Usaha	Jumlah (plafon) Pembiayaan
Usaha Mikro	Rp. 50.000.000,00 (Lima Puluh juta rupiah)
Usaha Kecil	Rp. 50.000.000,00 (Lima puluh juta rupiah) s/d Rp. 500.000.000,00 (Lima ratus juta rupiah)
Usaha Menengah	Rp. 500.000.000,00 (Lima ratus juta rupiah) s/d Rp. 5.000.000.000,00 (Lima milyar rupiah)

2. Keunggulan dan Kelemahan UMKM

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh UMKM dibandingkan dengan usaha besar antara lain:

- a. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam usaha kecil.
- c. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis.
- d. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Sedangkan kelemahan yang dimiliki UMKM adalah:

- a. Kesulitan pemasaran Hasil dari studi lintas usaha yang dilakukan oleh James dan Akarasanee (1988) di sejumlah negara ASEAN menyimpulkan salah satu aspek yang terkait dengan masalah permasalahan umum dihadapi oleh pengusaha UMKM adalah tekanan-tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.
- b. Keterbatasan finansial UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain: modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.
- c. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, kontrol kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi, dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.
- d. Masalah bahan baku Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output dan kelangsungan produksi bagi UKM di Indonesia. Terutama selama masa krisis.

- e. Keterbatasan Teknologi Berbeda dengan negara-negara maju, UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi didalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat serta kesanggupan bagi UKM di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar global. Keterbatasan produksi disebabkan oleh banyak faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

3. Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan menengah)

a. Usaha Mikro

Berikut ini ciri-ciri usaha mikro:

- 1) Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat terganti.
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.

- 4) Sumber daya manusianya (Pengusahanya) belum memiliki jiwa usaha yang memadai.
- 5) Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- 6) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

- 1) Perputaran usaha (turn over) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang. Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- 2) Tetap berkembang walau dalam krisis ekonomi moneter.
- 3) Tetap berkembang walau dalam krisis ekonomi moneter.
- 4) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu, dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat. Namun demikian, didasari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun sisi perbankan sendiri.

b. Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil:

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- 2) Lokasi/tempat usahanya umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 5) Sumber daya manusianya (Pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
- 7) Sebagian besar belum mendapat manajemen usahanya dengan baik seperti *bussines planning*.

c. Usaha Menengah

Berikut ini ciri-ciri usaha menengah:

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain: bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.

- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk perbankan.
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dll.
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain: izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- 6) Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

Kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional. PT. Bank Susilo Bakti (BSB) yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai (YPK) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. Bank Susilo Bakti berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merge* dengan beberapa bank lain dengan mengundang beberapa investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merge*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bank Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan

menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Sebagai pemilik mayoritas baru Bank Susila Bakti.

Sebagai Tindak lanjut dari kepuasan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan Perbankan Syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha Bank Susila Bakti menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan

pengakuan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di Perbankan Indonesia. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

1. Profil Perusahaan

a. Profit :

Nama : PT. Bank Syariah Mandiri

Alamat : Wisma Mandiri I, Jl. MH. Thamrin No.5 Jakarta
10340- Indonesia

Telepon : (62-21) 2300 509, 3983 9000 (Hunting)

Facsimile : (62-21) 3983 2989

Situs Web : www.syariahmandiri.co.id

Tanggal Berdiri : 25 Oktober 1999

Tanggal Beroperasi: 25 Oktober 1999

Modal Dasar : Rp2.500.000.000.000,-

Modal Disetor : Rp1.489.021.935.000

Kantor Layanan : 864 kantor, yang tersebar di 33 provinsi di seluruh
Indonesia

Jumlah Jaringan : 921 ATM Syariah Mandiri, ATM Mandiri 11.886,

ATM BSM : ATM Bersama 60.922 unit (*include* ATM Mandiri
Dan ATM BSM)

Jumlah Karyawan : 16.945 orang (per Desember 2013)

b. Kepemilikan Saham

1. PT.Bank Mandiri (Persero) : 231.648.712 lembar saham
(99,999999%)
2. PT.Mandiri Sekuritas : 1 lembar saham (0,000001%).

B. VISI DAN MISI

1. Visi

“ Bank Syariah Terdepan dan Modern ”

2. Misi

- a. Mewujudkan Pertumbuhan dan kkeuntungan di atas rata-rata industri yang bekesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel
- c. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.

- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

C. Produk-produk Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam

PT. Bank Mandiri Syariah adalah badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan dan perbankan yang terbentuk badan hukum berupa Perseroan Terbatas PT. Bank Syariah Mandiri dalam kegiatan sehari-hari baik dalam penghimpunan dan ataupun dalam penyaluran masyarakat menerapkan prinsip Syariah yaitu bagi hasil, margin keuntungan dan jual beli.

Sesuai dengan fungsi bank yang diatur dalam UU Perbankan No. 7 tahun 1992 BAB II Pasal 3 yang telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998, bahwa fungsi utama bank adalah menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, maka hal ini pula yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri dalam menjalankan kegiatan operasional bank tersebut.

Dalam menjalankan kegiatan simpan pinjam pada PT. Bank Syariah Mandiri dapat dibagi dalam beberapa jenis kegiatan yang meliputi :

1. Penghimpunan Dana

a. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas konter BSM atau melalui ATM.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin
- 2) *Online* di seluruh outlet BSM
- 3) Bagi hasil yang kompetitif
- 4) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit
- 5) Fasilitas *e-Banking* yaitu BSM Mobile Banking dan BSM Net Banking
- 6) Kemudahan dalam penyaluran zakat

Persyaratan:

Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah. Yaitu dana yang disimpan oleh nasabah yang dapat ditarik setiap saat yang akan dikelola oleh Bank Syariah untuk memperoleh keuntungan. Bank Syariah akan membagi keuntungan kepada nasabah sesuai dengan nisbah atau bagi hasil yang telah disetujui bersama. Pembagian keuntungan dilakukan setiap bulan berdasarkan saldo rata-rata yang mengendap selama periode tersebut.
- 2) Setoran awal Tabungan BSM adalah Rp 80.000,- (sudah termasuk ATM)

- 3) Minimum setoran berikutnya adalah Rp 10.000,-
- 4) Saldo minimum : Rp 50.000,-
- 5) Biaya tutup rekening : Rp20.000,-
- 6) Biaya administrasi/bulan : Rp 6.000,-

a. Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin
- 2) *Online* diseluruh outlet BSM
- 3) Bonus bulanan yang di berikan sesuai dengan kebijakan BSM
- 4) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit
- 5) Fasilitas *e-Banking* dan yaitu BSM Mobile Banking dan BSM Net Banking
- 6) Penyaluran zakat, infaq, dan sedekah

Persyaratan:

Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah*. Wadiah yaitu dana yang dititipkan oleh masyarakat kepada PT. Bank Syariah Mandiri dalam bentuk tabungan. Bank dapat memberikan bonus kepada penabung dari pemanfaatan dana titipan ini.
- 2) Setoran awal minimal Rp 20.000 (tanpa ATM) dan Rp 80.000 (dengan ATM)
- 3) Setoran berikutnya minimal Rp 10.000
- 4) Saldo minimal Rp 20.000
- 5) Biaya tutup rekening Rp 10.000
- 6) Biaya administrasi Rp 2.500 per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal).

b. Tabungan Mabruur

Tbungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji
- 3) *Online* dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji

Persyaratan:

Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah*
- 2) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji/umrah (BPIH)
- 3) Setoran awal minimal Rp 500.00,-
- 4) Setoran selanjutnya minimal Rp 100.000,-
- 5) Saldo minimal untuk didaftarkan ke Siskohat adalah Rp 25.500.000,- atau sesuai ketentuan dari Departemen Agama
- 6) Biaya penutupan rekening karena batal Rp 25.000,-

c. Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

Manfaat:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif .
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/i.
- 3) Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

Persyaratan:

- 1) Kartu Identitas (KTP/SIM/paspor) nasabah.
- 2) Memiliki Tabungan BSM sebagai rekening asal (*source account*).

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mutlaqah*.
- 2) Periode tabungan 1 s.d. 20 tahun.
- 3) Usia nasabah minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun (usia masuk ditambah periode kontrak sama atau tidak melebihi 60 tahun).
- 4) Setoran bulanan minimal Rp 100.000,- s.d. Rp 4.000.000,-
- 5) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- 6) Penarikan sebagian saldo diperbolehkan, dengan minimal Rp 1.000.000,-

d. Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dan yang telah ditetapkan.

Manfaat:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif.
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.

- 3) Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 4) Jaminan pencapaian target dana.

Persyaratan:

- 1) Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.
- 2) Memiliki Tabungan BSM sebagai rekening awal (*source account*).

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mutlaqah*.
- 2) Periode tabungan 1s.d. 10 tahun.
- 3) Usia nasabah minimal 18 tahun dan maksimal 60 tahun saat jatuh tempo.
- 4) Setoran bulanan minimal Rp 100.000,-
- 5) Target dana minimal Rp 1.200.000,- dan maksimal Rp 200 juta.
- 6) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- 7) Tidak dapat menerima setoran diluar setoran bulanan.
- 8) Saldo tabungan tidak bisa ditarik. Apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.

e. TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin dan *online* di seluruh outlet BSM.
- 2) Bonus *wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

Persyaratan:

Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Fasilitas:

- 1) Fasilitas Kartu TabunganKu, berfungsi sebagai kartu ATM dan debit.
- 2) Fasilitas *e-Banking*, yaitu BSM Mobile Banking dan BSM Net Banking.
- 3) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq, dan sedekah.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
- 2) Bebas biaya administrasi rekening.

- 3) Setoran awal minimal Rp 20.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,-
- 4) Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp20.000,-
- 5) Biaya pemeliharaan Kartu TabunganKu Rp 2000,-
- 6) Jumlah minimum penarikan di *counter* Rp 100.000,- kecuali saat tutup rekening.
- 7) Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut):
 - Biaya pinalti Rp 2.000 perbulan.
 - Apabila saldo rekening mencapai < Rp20.000, maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.

f. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*.

Manfaat:

- 1) Dana aman dan terjamin dikelola secara syariah.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 3) Fasilitas *Automatic Roll Over (ARO)*.

Persyaratan:

- 1) Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah

- 2) Perusahaan: KTP pengurus, Akte pendirian, SIUP, dan NPWP.

Karakteristik:

- 1) Jangka waktu yang fleksibel: 1,3,6, dan 12.
- 2) Dicairkan pada saat jatuh tempo.
- 3) Setoran awal minimal Rp2.000.000,-
- 4) Biaya materai Rp 6.000,-

Contoh perhitungan bagi hasil:

Deposito Ibu Novi Rp 10 juta berjangka waktu 1 bulan.

Perbandingan nisbah bank dan nasabah adalah 48% : 52%.

Total saldo semua deposan (1 bulan) adalah 200 milyar dan bagi hasil yang didapat ibu Novi adalah:

Rp 10 juta x Rp 3 milyar x 52% = Rp 78.000 (sebelum dipotong pajak)

Rp 2 milyar

NB: BSM juga menyediakan produk bsm deposito dollar.

1. Penyaluran Dana Kepada Masyarakat

a. Pembiayaan Dana Berputar

Pembiayaan untuk memenuhi modal kerja sementara dan bukan untuk *permanent working capital*.

b. Pembiayaan MMOB (Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet)

Fasilitas pembiayaan dengan alokasi sumber dana yang terikat (spesifik) dari pemilik dana (shahibul mal).

c. BSM Oto

Memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki pemilikan kendaraan roda empat baik baru maupun bekas dengan sistem *murabahah*.

d. Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan bersifat kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit s/d Rp 100.000.000,-(seratus juta rupiah). Termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan nilai limit sampai dengan Rp 50.000.000,-(lima puluh juta rupiah) yang disalurkan melalui Warung Mikro.

e. BSM Gadai Emas

BSM Gadai Emas adalah fasilitas pembiayaan tanpa imbalan jasa yang diberokan oleh pihak bank kepada nasabah dengan jaminan berupa emas yang berprinsip syariah atas emas yang digadaikan, bank mengenakan biaya sewa. Proses mudah dan tidak perlu lama untuk memperoleh uang tunai, lebih tentram karena bebas riba dan jeratan bunga.

D. Lokasi Perusahaan

PT. Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam berada di Jl. Diponegoro No.45- 46 Lubuk Pakam, Sumut. Yang bertepatan bersebelahan dengan Bank Sumut.

E. Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran PT. Bank Syariah Mandiri adalah pada daerah Lubuk Pakam dan sekitarnya.

F. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam

Keterangan:

- Branch Manager : Puja Nur Arief
- Branch Operation Manager : Anzar Syaputra
- CBRM : Romeo Kamajaya
- Pawning Officer : Heri Kristianta Tarigan
- JCBRM : Rizal Syahputra
- MBM : Zainal Arifin
- Analis Mikro : Denny Apriadi Amsyah
- Verifikator : Ahiruddin Nasution
- JBRRM : Husni Erlangga
- RFRR : Syafruddin Hanafi Siregar
Dodik Arianto
- CS : Siti Putri Asih
: Ranita Erlitna Menda Lubis

- Teller : Amad Habibi
: Nurul Hasanah Rangkuti
- Pawning Staff : Bambang Kurniawan
- Back Office : Ahmad Zakir
- PMM : Rahmat Hidayat
Zulfahmi
Ferry Angga Wijaya
- APM : Nurmalia
- SFE : Ahmad Safei
Mustapa Ismail
Pitri Kumala Sari
- BCS : Vara Amanda Ramadhan
- SF : Sri Hidayati Husna
Silviana Carolyn Ginting
- Driver : Asmar Dian
Dian Andriawan
Sulpan
- Office Boy : Rijal Eko Iswazi
Sultan Ridho Safi'i
- Security : Abdul Muis
Budianto
Mahendra

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pemberian Pembiayaan Murabahah dalam Segmen Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam

Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp 2 juta sampai dengan Rp. 200 juta dan bagi nasabah non golbertap limit untuk melakukan pembiayaan hanya bisa 50 sampai 100 juta.¹⁸

Cukup mudah bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri. Yang pertama, calon nasabah harus memiliki tujuan yang jelas dimana calon nasabah harus menyepakati dengan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk usaha apa dan barang-barang apa saja yang ingin dibeli.

Akad yang digunakan pada produk pembiayaan mikro adalah akad murabahah. Implikasi dari penggunaan akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui dalam skim murabahah fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya

¹⁸ Wawancara dengan Nurmalia, Administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam tanggal 23 Januari, 09.00 wib

kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.

1. Prosedur pengajuan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri dijelaskan pada poin-poin dibawah ini:

- a. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan oleh nasabah.
- b. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis administratif dan bila diperlukan melakukan survei langsung ke lapangan.
- c. Selanjutnya analisis mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
- d. Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad / kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
- e. Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
- f. Dengan akad wakalah bank menunjuk nasabah sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah (dalam hal ini kebutuhan untuk usaha) atas nama bank secara tunai.

- g. Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang telah disepakati dalam perjanjian.

2. Persyaratan umum pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri

Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam, khususnya segmen mikro terbagi menjadi dua bagian, yaitu Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) dan Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM). Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) untuk nasabah pembiayaan non golbertap, sedangkan Pembiayaan Usaha Serbaguna (PSM) digunakan untuk nasabah pembiayaan golbertap (golongan perpenghasilan tetap).

Persyaratan bagi nasabah yang ingin melakukan pembiayaan sebagai berikut:¹⁹

NO	Dokumen Persyaratan	Jenis Nasabah	
		Golbertap	NonGolbertap
1	Surat Permohonan Pembiayaan	✓	✓
2	Fotokopi KTP/SIM/Paspor Pemohon yang masih berlaku	✓	✓
3	Fotokopi KTP/SIM/Paspor Suami/Isteri Pemohon yang masih berlaku (jika	✓	✓

¹⁹ Wawancara dengan Zainal Arifin, Manager mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam tanggal 29 Januari, 09.00 wib

	menikah)		
4	Fotokopi Akta Nikah Pemohon (jika menikah)	✓	✓
5	Fotokopi Kartu Keluarga Pemohon	✓	✓
6	Asli Surat Persetujuan Suami/Istri Pemohon (jika menikah)	✓	✓
7	Asli Surat Pernyataan/Keterangan Belum Menikah	✓	✓
8	Fotocopy Akta Cerai Pemohon (jika status pernikahan duda/janda)	✓	✓
9	Fotocopy Surat Kematian bila pasangan telah meninggal	✓	✓
10	Fotocopy Surat Keterangan Usaha dari RT/RW (untuk plafon pembiayaan mikro s.d Rp50 juta)	-	✓
11	Fotocopy Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan/Instansi terkait (untuk plafon pembiayaan mikro >Rp50 juta)	-	✓
12	Fotocopy surat keterangan dari pengelola pasar khusus pedagang pasar	-	✓

13	Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) tanpa bukti pembayaran pajak, wajib untuk limit >Rp50 juta.	✓	✓
14	Menyerahkan Asli Slip Gaji/Surat Keterangan Rincian Gaji/Daftar nominatif Gaji	✓	-
15	Fotokopi ID Card pegawai (jika ada)	✓	-
16	Fotokopi SK Pengangkatan/Surat Keterangan Kerja yang menyatakan pegawai tetap dan masih aktif/ Surat Keputusan sebagai PNS/CPNS	✓	-
17	Surat Keterangan dari RT/RW dan/atau Dinas terkait dengan usaha yg bersangkutan (untuk pembiayaan produktif s.d. Rp50 juta)	✓	-
18	Surat keterangan dari Desa/kelurahan dan/atau Dinas terkait dengan usaha yg bersangkutan (untuk semua pembiayaan mikro diatas Rp 50 juta)	✓	-

a. Agunan

Ada beberapa jenis agunan diantaranya:

1. Kendaraan Bermotor

2. Tanah & Bangunan
3. Tanah Kosong
4. Deposito BSM
5. Kios, Los

3. Tahap Pengajuan Pembiayaan

Secara garis besar, tahapan yang akan dilalui nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan mikro adalah empat tahap:

Pertama, tahap permohonan pengajuan pembiayaan. Disini nasabah mengajukan jumlah pembiayaan yang diinginkan kepada bank. Setelah pengisian aplikasi permohonan, maka selanjutnya nasabah mengumpulkan kelengkapan data persyaratan pembiayaan.

Kedua, tahap analisa yang dilakukan oleh bagian analis mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri. Analisa yang dilakukan oleh 3 pilar analisa, yaitu kemampuan nasabah, aspek legalitas, dan objek akad. Analisa kemampuan dapat dilihat melalui fotocopy rekening tabungan (mutasi tabungan rekening perbulan), slip gaji, BI Checking untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisa legalitas data-data diketahui melalui hasil wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data nasabah yang sudah masuk, baik melalui telepon dan survey ke lapangan (on the spot), selain itu bank juga akan memeriksa melalui Sistem Informasi Debitur (SID) untuk mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam Bank Indonesia atau tidak.

Ketiga, bila masih ada kekurangan persyaratan yang belum dilengkapi oleh nasabah, maka nasabah harus melengkapi persyaratan. Ketika semua persyaratan telah lengkap, maka pihak analis mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang. Proposal tersebut nantinya akan dibawa ke rapat komite pembiayaan. Apabila komite pembiayaan dan kepala cabang setuju, maka bisa dilanjutkan ketahapan berikutnya.

Tahapan yang terakhir atau Keempat, yaitu melakukan akad antara pihak bank dan nasabah. Barulah setelah akad dilaksanakan dana pembiayaan akan langsung ditransfer oleh bank ke rekening nasabah. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban nasabah. Selanjutnya nasabah bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatanganinya akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulannya sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.

Setelah penandatanganan akad maka selambat-lambatnya keesokan harinya nasabah dapat mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan yang diajukan. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban pihak nasabah. Selanjutnya bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatanganinya akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulannya sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.

Adapun syarat dari proses pencairan adalah:

- a. Nasabah telah menandatangani akad pembiayaan.
- b. Surat-surat yang disyaratkan telah lengkap.

Berikut ini penulis jelaskan tentang analisa 5C dan aspek internal antar lain:

1. *Character* (karakter)

Karakter nasabah merupakan gerbang utama yang harus ditempuh dalam proses pembiayaan. Untuk mengetahui baik buruknya karakter nasabah PT Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam, melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Verifikasi data, dilakukan dengan cara mempelajari riwayat hidup nasabah. Dari kasus yang ada mengenai pembiayaan mikro di Bank adalah kemampuan untuk betahan pada bisnis salah satunya adalah modal. Dan untuk menilai karakter nasabah itu dengan mengajukan pembiayaan kepada bank dengan cara menilai persyaratan yang diajukan itu sudah lengkap atau belum lengkap dan bisa menilai dengan cara angsuran setiap bulannya lancar, dan lamanya pembayaran ditetapkan berdasarkan kesepakatan kedua pihak, tempo pembayarannya antara 1,2,3 atau sampai 6 bula. Maka bank bersedia membiayai nasabah tersebut.
- b. Melakukan wawancara dengan bendahara instansi, misalnya tentang nasabahnya siapa saja yang akan mengajukan pembiayaan mikro serta bendahara harus bertanggung jawab apabila ada masalah yang mengalami kredit macet.
- c. BI Checking merupakan suatu layanan yang diberikan oleh Bank Indonesia kepada bank umum baik konvensional maupun bank syariah dan lembaga keuangan lainnya yang melakukan pelaporan Sistem

Informasi Debitur(SID), BI Checking digunakan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah beserta status nasabah yang ditetapkan oleh BI apakah nasabah tersebut termasuk dalam Daftar Hitam Nasional (DHN) atau tidak. Apakah nasabah mempunyai tunggakan pinjaman di bank lain atau tidak.

2. *Capacity* (Kapasitas/kemampuan)

Kapasitas nasabah digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam bekerja termasuk kemampuan dalam menghasilkan kas atau setara kas. Dalam hal ini, bank harus memperhatikan golongan nasabah tersebut dapat melunasi pembiayaanya dengan tepat waktu.

3. *Capital* (Modal)

Analisa modal digunakan untuk mengetahui keyakinan nasabah terhadap usahanya sendiri. Oleh karena itu, untuk kepentingan tersebut PT Bank Syariah Mandiri Lubuk Pakam juga harus melakukan pengecekan terhadap slip gaji yang diterima oleh calon nasabah tiap bulan cukup atau tidak untuk angsuran pembiayaan. Dan hal ini digunakan pihak BSM untuk menentukan jumlah angsuran nasabah tiap bulan yang disetujui. Analisa ini dilakukan terhadap calon nasabah dan perusahaannya yang meliputi:

a. Modal Usaha

- 1) Tempat usaha: Strategi atau tidak
- 2) Kendaraan, mesin dan peralatan: sederhana atau modern
- 3) Tenaga kerja: SDM yang berkualitas atau tidak.

b. Modal Nasabah

- 1) Pengecekan keaslian slip gaji, terutama berkaitan dengan jumlah gaji yang diterima calon nasabah tersebut
- 2) Tunggakan asuransi jiwa, misalnya: jamsostek
- 3) Total penghasilan setiap bulan yang dapat dilakukan dengan wawancara, berkaitan dengan pekerjaan sampingan calon nasabah.

4. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan utama adalah keyakinan tentang willingness and ability (kemauan dan kemampuan) dari pihak bank terhadap nasabah yang diberi pembiayaan. Bagi BSM yang dijadikan jaminan adalah rekomendasi dari instansi calon nasabah tersebut bekerja. Disini BSM sudah Payrol dengan instansi yang berkaitan.

5. *Condition* (Kondisi)

Analisa kondisi diarahkan untuk mengetahui kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap pengangsuran pembiayaan calon nasabah, seperti keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi adanya kredit macet nasabah dalam melakukan angsuran pembiayaan mikro, misalnya: status nasabah sudah menikah apa belum, jumlah yang menjadi tanggungan dari nasabah tersebut.

B. Keunggulan dan Kelemahan Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam dengan Bank Syariah Lain

Dari hasil kerja Praktik magang selama satu bulan di kantor cabang Bank Syariah Mandiri dan hasil wawancara kepada salah satu bank syariah lain dapat

diambil kesimpulan bahwa keunggulan atau kelebihan dari produk mikro BSM dengan Bank syariah lainnya yaitu:

1. Berpegang pada prinsip bagi hasil dan nilai-nilai Islam, sehingga tidak membebani nasabah akan suku bunga yang rentan mengalami peningkatan.
2. Margin lebih kecil atau lebih murah dengan bank syariah lain, sehingga membuat ketertarikan nasabah yang ingin melakukan pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Lubuk Pakam.
3. Proses dalam Pembiayaannya lebih cepat, sehingga nasabah lebih tertarik untuk melakukan pembiayaan.
4. Mikro BSM bisa memberikan pembiayaan sampai 200 juta, bahkan bisa untuk talangan umrah tanpa adanya agunan bagi pegawai BSM ataupun yang Payroll dengan Bank Syariah Mandiri KC Lubuk Pakam.

Sedangkan kelemahan Pembiayaan mikro BSM dengan bank syariah lain yaitu:

1. Tipe akad pembiayaan di bank syariah lain lebih banyak, sedangkan di Bank Syariah Mandiri lebih sedikit.
2. Akad yang sering digunakan di Bank Syariah Mandiri hanya Ijarah dan Murabahah sedangkan di Bank Syariah Lain lebih banyak.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan yang dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil sebagaimana berikut:

1. Proses dalam Pembiayaan Mikro Lebih cepat dan margin yang diberikan oleh bank lebih kecil atau lebih murah sehingga nasabah tertarik ingin melakukan pembiayaan.
2. Akad yang sering digunakan dalam Pembiayaan mikro BSM yaitu akad Ijarah dan Murabahah.

B. SARAN

Merujuk pada kesimpulan diatas maka penulis mencoba memberikan dan mengemukakan masukan atau rekomendasi bagi bank syariah mandiri kantor cabang Lubuk Pakam yang kiranya dapat menjadi bahan pertimbangan kepadanya:

1. PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam diharapkan berperan aktif dalam segala kegiatan penyaluran dan pembiayaan dan kepada masyarakat untuk meningkatkan profit perusahaan dari tabungan nasabah dan layanan atau pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada masyarakat.
2. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam harus lebih mensosialisasikan produk-produk yang ada, khususnya produk

pembiayaan mikro agar lebih banyak masyarakat yang mengenal produk tersebut.

3. Dalam Pembiayaan Mikro pada Bank Syariah Mandiri KC lubuk pakam harus lebih diperbanyak kembali akad-akad yang ada jangan hanya beberapa saja.
4. Sebagai salah satu bank syariah terbesar, tentunya Bank Syariah Mandiri harus lebih memperhatikan dan menjalankan prinsip-prinsip syariah agar tidak keluar dari koridor yang ada, sehingga akan menumbuhkan kesan yang baik di masyarakat,

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Antonio Syafi'i. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Ali Zainudin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008.
- Arifin Zainul. *Memahami Bank Syariah*. Jakarta: Alvabet, 2000.
- Arifin Zainal. Manager mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam. Wawancara pribadi. Lubk Pakam, 29 Januari 2018.
- Bank Syariah Mandiri. *Pembiayaan Warung Mikro*. [http://www . syariahmandiri. co. id/2014/11/pembiayaan warung mikro. Html](http://www.syariahmandiri.co.id/2014/11/pembiayaan-warung-mikro.html). diakses pada 23 Desember 2017.
- Hadi Sutrisno. *Motodologi Research*. Yogyakarta: Andi Offset, 1992.
- Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: RajawaliPress, 2014.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKKPN, 2005.
- Tambunan Tulus T. H. *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.
- Umam Khotibul. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya*. Jakarta: Rajawali Press, 2016.
- Nurmalia. Administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lubuk Pakam. Wawancara pribadi, Lubuk Ptanggal 23 Januari 2018.

RIWAYAT HIDUP

Penulis di lahirkan di Kesatuan kab. Serdang Bedagai pada tanggal 28 Desember 1996, anak pertama dari pasangan suami istri bapak Mawardinur dan ibu rogayah.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD di SDN 101943 Bengkel Kabupaten Serdang Bedagai pada tahun 2009, tingkat SLTP di MTS Tsnawiyah 16 Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai dan tingkat SLTA di MAN Lubuk Pakam pada tahun 2015, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSU Medan mulai 2015